

# UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA

## FAKULTAS ILMU KOMPUTER

Jl. Ring Road Utara, Ngringin, Condongcatur, Kec. Depok, Kabupaten Sleman  
Daerah Istimewa Yogyakarta 55281

Email : amikom@amikom.ac.id / Website : <https://amikom.ac.id/>

Telp : (0274) 884201-207/ Fax : (0274) 884208

---

## UJIAN AKHIR SEMESTER (UAS)

Mata Kuliah/Kode	: Lingkungan Bisnis / ST013
Semester/SKS	: 2 /2 SKS
Program Studi	: Teknik Informatika
Dosen Pengampu	: Netci Hesvindrati, S.E., M.Kom
Jenis Ujian*	: Mandiri
Sifat Ujian*	: Terbuka
Penggunaan Gadget/Kalkulator*	: Diizinkan
Hari/Tanggal	: Sesuai Jadwal Di Dashboard Mahasiswa

### **Petunjuk** (*uraikan petunjuk pengerjaan soal*)

1. Kerjakan secara mandiri.
2. Submit jawaban ke dashbord MHS dalam format Pdf

### **Soal Ujian** (*disesuaikan dengan sifat ujian*)

#### Soal studi kasus LINGKUNGAN BISNIS

Bank sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat. Sesuai fungsi intermediasinya, bank diharapkan dapat mengikuti perkembangan kebutuhan masyarakat dan memahami apa yang masyarakat inginkan. Hal ini penting agar keberadaan bank tetap relevan. Kesuksesan fintech menunjukkan bahwa masyarakat membutuhkan kenyamanan dalam bertransaksi keuangan. Oleh karena itu bank harus dapat mengatasi customer pain points (MBC) atau masalah yang sering mendera nasabah saat menggunakan layanan, seperti birokrasi, dokumentasi, dan komunikasi. Di tengah migrasi nasabah perbankan ke fintech, berembus wacana baru bernama neobank, yaitu perusahaan yang memiliki izin beroperasi sebagai bank, tetapi sepenuhnya dijalankan secara digital. Sekalipun saat ini pendirian di Indonesia belum dimungkinkan secara peraturan, neobank dapat menimbulkan ancaman bagi perbankan konvensional.

Berdasarkan laporan yang diterbitkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 28 Januari 2021, posisi Per 31 Desember jumlah uang yang disalurkan oleh penyelenggara layanan pinjaman berbasis online mencapai Rp. 155,90 triliun dengan jumlah rekening peminjam sebanyak 43,561,362 entitas. Hal ini tentu sangat mencengangkan mengingat industri Fintech Lending di Indonesia masih seumur jagung dan jumlah pemain di industri ini pun baru sebanyak 149 perusahaan. Dengan jumlah penduduk Indonesia saat ini yang mencapai sekitar 270 juta jiwa, potensi pasar industri pinjaman online masih sangat besar.

1. Silakan saudara Analisa dari kasus lingkungan bisnis dengan hadirnya Neobank dan silakan saudara uraikan factor factor apa yang menyebabkan produk Neobank ini sangat diminati masyarakat ? [Point 25] [SubCPMK 5]

Hadirnya neobank telah mengganggu lingkungan bisnis yang ada dan menarik minat masyarakat dengan beberapa faktor yang menjadi penyebabnya. Berikut adalah faktor-faktor yang menyebabkan produk neobank sangat diminati oleh masyarakat:

- **Kemudahan Akses:** Salah satu alasan utama mengapa masyarakat tertarik dengan neobank adalah kemudahan akses ke layanan keuangan. Neobank biasanya hanya memerlukan ponsel pintar dan koneksi internet untuk mengakses rekening mereka. Hal ini memungkinkan orang-orang untuk melakukan transaksi dan mengelola keuangan mereka kapan saja dan di mana saja, tanpa perlu datang ke bank fisik atau cabang.
- **Pengalaman Pengguna yang Lebih Baik:** Neobank sering menawarkan pengalaman pengguna yang lebih baik dibandingkan dengan bank tradisional. Antarmuka pengguna yang ramah dan intuitif serta aplikasi yang mudah digunakan membuat penggunaan layanan neobank menjadi lebih menyenangkan. Selain itu, beberapa neobank juga menawarkan fitur-fitur inovatif, seperti analisis pengeluaran real-time, saran keuangan personal, dan integrasi dengan layanan finansial lainnya, yang dapat membantu pengguna mengelola keuangan mereka dengan lebih efektif.
- **Biaya Rendah atau Gratis:** Banyak neobank menawarkan layanan dengan biaya yang lebih rendah atau bahkan gratis. Ini berbeda dengan bank tradisional yang biasanya memiliki biaya administrasi dan transaksi tertentu. Biaya yang lebih rendah ini dapat menguntungkan masyarakat, terutama bagi mereka yang ingin menghemat uang atau tidak ingin terikat dengan biaya-biaya tradisional.
- **Kecepatan dan Efisiensi:** Neobank umumnya menawarkan proses yang lebih cepat dan efisien dalam melakukan transaksi keuangan. Transaksi seperti transfer dana antarrekening, pembayaran tagihan, dan pembukaan rekening baru dapat dilakukan dengan cepat dan mudah melalui aplikasi neobank. Hal ini memberikan kenyamanan bagi pengguna yang ingin melakukan transaksi dengan cepat tanpa harus menghadapi prosedur yang rumit.
- **Inovasi Teknologi:** Neobank sering kali mengadopsi teknologi terkini dalam operasional mereka. Mereka menggunakan kecerdasan buatan, analisis data, dan teknologi keamanan yang canggih untuk melindungi dan mengelola data keuangan pengguna dengan aman. Keberadaan teknologi ini memberikan rasa kepercayaan dan keyakinan pada pengguna dalam menggunakan layanan neobank.
- **Pilihan Produk yang Diversifikasi:** Neobank tidak hanya menawarkan rekening tabungan dan giro, tetapi juga menawarkan berbagai produk keuangan seperti pinjaman, investasi, asuransi, dan lain sebagainya. Keberadaan pilihan produk yang diversifikasi ini memungkinkan pengguna untuk memenuhi berbagai kebutuhan keuangan mereka dalam satu platform digital.

Kesimpulannya, hadirnya neobank telah mengubah cara orang mengakses dan menggunakan layanan keuangan. Faktor-faktor seperti kemudahan akses, pengalaman pengguna yang lebih baik, biaya rendah atau gratis, kecepatan dan efisiensi, inovasi teknologi, serta pilihan produk yang diversifikasi telah membuat produk neobank sangat diminati oleh masyarakat. Dalam lingkungan bisnis yang terus berubah dan berinovasi, neobank merupakan contoh nyata bagaimana teknologi dapat mengubah cara kita berinteraksi dengan keuangan dan memenuhi kebutuhan konsumen secara lebih efektif.

2. Menggunakan pinjaman online dengan baik dan benar akan memberi manfaat yang sangat besar bagi calon konsumen. Silakan saudara memberikan tips- tips yang dapat digunakan jika ingin memanfaatkan pinjaman online, dengan aman dan benar ? [Point 25] [SubCPMK 3]

Memanfaatkan pinjaman online dengan baik dan benar membutuhkan beberapa langkah berhati-hati. Berikut adalah beberapa tips yang dapat Anda ikuti untuk menggunakan pinjaman online dengan aman dan benar:

- Lakukan riset: Sebelum memilih penyedia pinjaman online, lakukan riset menyeluruh tentang reputasi dan keandalan mereka. Periksa ulasan pengguna, peringkat, dan tanggapan pelanggan sebelum membuat keputusan.
  - Tentukan kebutuhan dan kemampuan finansial: Tentukan dengan jelas tujuan penggunaan pinjaman dan pastikan Anda memiliki kemampuan untuk membayar pinjaman tersebut. Perhitungkan pendapatan, pengeluaran, dan anggaran Anda sebelum mengambil pinjaman.
  - Baca syarat dan ketentuan: Pastikan Anda membaca dan memahami syarat dan ketentuan pinjaman online secara menyeluruh sebelum menandatangani kontrak. Perhatikan suku bunga, biaya tambahan, tenggat waktu pembayaran, dan ketentuan lainnya.
  - Pilih pinjaman yang sesuai: Pilih jenis pinjaman yang sesuai dengan kebutuhan Anda. Ada beberapa jenis pinjaman online, seperti pinjaman pribadi, pinjaman pendidikan, pinjaman kendaraan, atau pinjaman usaha. Pilih yang sesuai dengan kebutuhan Anda agar tidak terjebak dalam hutang yang tidak perlu.
  - Bandingkan penawaran: Jangan langsung menerima penawaran pertama yang Anda dapatkan. Bandingkan suku bunga, biaya, dan ketentuan lain dari beberapa penyedia pinjaman online untuk memastikan Anda mendapatkan penawaran terbaik.
  - Perhatikan keamanan: Pastikan situs web penyedia pinjaman online yang Anda gunakan memiliki tanda keamanan yang jelas, seperti penggunaan protokol HTTPS. Jangan berbagi informasi pribadi atau keuangan Anda dengan situs yang tidak aman.
  - Jaga informasi pribadi: Hindari memberikan informasi pribadi atau keuangan Anda kepada pihak yang tidak terpercaya. Pastikan Anda berurusan dengan penyedia pinjaman online yang terpercaya dan memiliki kebijakan privasi yang jelas.
  - Gunakan pinjaman untuk keperluan yang benar: Gunakan pinjaman online hanya untuk keperluan yang diperlukan dan tidak untuk hal-hal konsumtif. Hindari penggunaan pinjaman untuk kegiatan yang tidak produktif atau yang tidak memberikan keuntungan finansial jangka panjang.
  - Buat jadwal pembayaran yang baik: Pastikan Anda memiliki rencana pembayaran yang baik dan tepat waktu. Buat jadwal pembayaran bulanan dan pastikan Anda membayar tepat waktu untuk menghindari denda atau biaya keterlambatan.
  - Prioritaskan pelunasan pinjaman: Jika memungkinkan, usahakan melunasi pinjaman lebih awal. Hal ini akan membantu mengurangi beban bunga dan membebaskan Anda dari hutang lebih cepat.
3. BMC adalah pemetaan bisnis. Berdasarkan pengamatan Anda silahkan Anda membuat BMC terkait bisnis yang ada di sekitar Anda! (Bisa bisnis ortu,saudara,teman atau usaha terdekat) [Point 30] [SubCPMK 2]
- Business Model Canvas (BMC) adalah alat yang berguna untuk merencanakan dan menggambarkan elemen-elemen utama dari bisnis Anda. Berikut adalah BMC untuk bisnis thrifting:
- a. Segmen Pelanggan:
    - Pecinta mode yang mencari pakaian unik dengan harga terjangkau.
    - Mahasiswa atau individu dengan anggaran terbatas.
    - Orang-orang yang peduli dengan keberlanjutan dan ingin mendukung upaya daur ulang pakaian.
  - b. Penawaran Nilai:
    - Pakaian bekas berkualitas dengan harga terjangkau.
    - Pilihan yang beragam dan unik dalam gaya dan merek.
    - Fokus pada keberlanjutan dan daur ulang pakaian.

- c. Kanal:
  - Toko fisik: Buka toko fisik di lokasi strategis dengan akses yang mudah.
  - Toko online: Membangun platform e-commerce untuk menjual pakaian bekas secara online.
  - Pasar online: Menggunakan platform marketplace populer untuk memperluas jangkauan pelanggan.
- d. Hubungan dengan Pelanggan:
  - Layanan pelanggan yang ramah dan informatif di toko fisik dan online.
  - Mengadakan acara atau promosi khusus untuk pelanggan setia.
  - Membangun komunitas online melalui media sosial untuk berbagi tips, tren, dan promosi.
- e. Sumber Pendapatan:
  - Penjualan langsung: Mendapatkan pendapatan dari penjualan pakaian bekas.
  - Pengiriman: Menawarkan layanan pengiriman dengan biaya tambahan.
  - Penyewaan: Menyewakan pakaian tertentu untuk acara khusus atau periode waktu tertentu.
- f. Sumber Daya Kunci:
  - Persediaan pakaian bekas yang berkualitas.
  - Karyawan yang terampil dan berpengetahuan tentang tren fashion.
  - Ruang toko fisik atau gudang untuk menyimpan inventaris.
- g. Kegiatan Kunci:
  - Sourcing: Mencari, mengumpulkan, dan memilih pakaian bekas berkualitas dari berbagai sumber.
  - Pemeriksaan dan perbaikan: Memeriksa kondisi pakaian dan melakukan perbaikan jika diperlukan sebelum dijual.
  - Penataan toko: Menyusun dan memamerkan pakaian dengan cara yang menarik dan mengundang pelanggan.
- h. Mitra Kunci:
  - Supplier pakaian bekas: Menjalinkan kemitraan dengan pemasok pakaian bekas atau organisasi yang terkait.
  - Pengiriman: Bekerja sama dengan jasa pengiriman untuk pengiriman yang efisien dan andal.
  - Influencer atau blogger: Bermitra dengan mereka yang memiliki pengaruh di industri fashion untuk mempromosikan bisnis Anda.
- i. Struktur Biaya:
  - Biaya persediaan: Pembelian pakaian bekas dari supplier.
  - Biaya sewa toko atau ruang gudang.
  - Biaya tenaga kerja: Gaji karyawan dan tenaga kerja terkait.
  - Biaya pemasaran dan promosi: Kampanye iklan dan promosi untuk menjangkau pelanggan potensial.
- j. Aliran Pendapatan:
  - Pendapatan dari penjualan pakaian bekas.
  - Pendapatan dari layanan pengiriman tambahan.
  - Pendapatan dari penyewaan pakaian.

BMC di atas dapat membantu Anda merencanakan bisnis thrifting dengan lebih terstruktur. Perlu diingat, BMC adalah kerangka kerja yang fleksibel, dan Anda dapat menyesuaikannya sesuai dengan kebutuhan dan kondisi bisnis Anda.

4. Sebutkan dan jelaskan 4 konsep dalam Fintech beserta contoh aplikasinya.[Point 10]  
[SubCPMK 10]

Berikut adalah empat konsep dalam Fintech beserta contoh aplikasinya:

A. Pembayaran digital:

Pembayaran digital adalah konsep penggunaan teknologi untuk melakukan transaksi keuangan secara elektronik, tanpa menggunakan uang tunai atau metode pembayaran tradisional. Contoh aplikasinya adalah:

- GoPay: Sebuah aplikasi dompet digital yang memungkinkan pengguna untuk melakukan pembayaran di toko fisik, mengirim uang kepada teman, membayar tagihan, dan lain-lain.

B. Peer-to-Peer (P2P) lending:

P2P lending adalah konsep yang memungkinkan individu atau perusahaan untuk meminjam atau memberikan pinjaman secara langsung satu sama lain melalui platform online, tanpa melibatkan lembaga keuangan tradisional. Contoh aplikasinya adalah:

- Modalku: Sebuah platform P2P lending di Indonesia yang mempertemukan pengusaha yang membutuhkan pendanaan dengan investor yang ingin memberikan pinjaman.

C. Analitik keuangan (Financial analytics):

Analitik keuangan adalah konsep penggunaan teknologi dan algoritma untuk menganalisis data keuangan guna mendapatkan wawasan yang lebih baik dalam pengambilan keputusan investasi dan manajemen risiko. Contoh aplikasinya adalah:

- Robinhood: Sebuah aplikasi investasi yang menyediakan alat analisis keuangan dan informasi pasar bagi pengguna untuk membantu mereka dalam mengambil keputusan investasi.

D. Asuransi berbasis teknologi (Insurtech):

Insurtech adalah konsep penggunaan teknologi dalam industri asuransi untuk mengubah dan meningkatkan cara asuransi dijual, dikelola, dan diklaim. Contoh aplikasinya adalah:

- Lemonade: Sebuah platform asuransi yang menggunakan kecerdasan buatan (AI) dan pemrosesan bahasa alami (NLP) untuk memberikan pengalaman klaim yang lebih cepat dan sederhana.
- Oscar: Sebuah perusahaan asuransi kesehatan berbasis teknologi yang menggunakan analitik data dan aplikasi seluler untuk menyediakan pengalaman yang lebih baik dalam membeli dan mengelola polis asuransi kesehatan.

5. Silahkan anda menganalisa 4 cara mewujudkan Sustainable pada Company, Product dan Marketingnya. [Point 10] [SubCPMK 12]

Untuk mewujudkan keberlanjutan (sustainability) pada perusahaan, produk, dan pemasaran, terdapat beberapa cara yang dapat diambil. Berikut ini adalah empat cara untuk menerapkan keberlanjutan dalam konteks tersebut:

I. Perusahaan:

- a. Analisis dampak lingkungan: Lakukan audit lingkungan untuk mengidentifikasi area-area di perusahaan yang dapat ditingkatkan dalam hal keberlanjutan. Identifikasi dan kurangi penggunaan sumber daya alami, seperti energi dan air, serta optimalkan pengelolaan limbah.
- b. Sumber daya energi terbarukan: Beralih ke sumber daya energi terbarukan, seperti energi matahari, angin, atau biomassa, untuk mengurangi dampak lingkungan dan ketergantungan pada energi fosil.
- c. Kebijakan kerja dan etika: Terapkan kebijakan kerja yang inklusif dan adil, serta pastikan kepatuhan terhadap standar etika yang tinggi. Prioritaskan hak asasi manusia, keadilan sosial, dan kondisi kerja yang aman dan sehat bagi karyawan.

II. Produk

- a. Desain produk berkelanjutan: Pertimbangkan siklus hidup produk dari awal hingga akhir. Fokus pada desain produk yang tahan lama, dapat didaur ulang, atau terbuat dari bahan ramah lingkungan. Hindari bahan berbahaya dan toksik dalam produksi.
- b. Efisiensi energi: Optimalkan efisiensi energi produk dengan mengurangi konsumsi daya saat digunakan atau menggunakan teknologi energi hemat.
- c. Daur ulang dan pengelolaan limbah: Pertimbangkan bagaimana produk Anda dapat didaur ulang setelah digunakan. Berikan panduan kepada konsumen tentang cara membuang produk dengan benar dan berpartisipasi dalam program pengambilan kembali atau daur ulang produk.

III. Pemasaran

- a. Komunikasi keberlanjutan: Sampaikan pesan keberlanjutan perusahaan dengan jelas kepada pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya. Berbagi informasi tentang upaya keberlanjutan yang dilakukan perusahaan dan dampak positif yang dihasilkan.
- b. Edukasi pelanggan: Ajak pelanggan untuk berpartisipasi dalam keberlanjutan dengan memberikan informasi tentang keuntungan dan nilai dari produk yang berkelanjutan. Berikan panduan dan saran tentang bagaimana menggunakan produk secara ramah lingkungan.
- c. Kemitraan dan kolaborasi: Jalin kemitraan dengan organisasi atau inisiatif keberlanjutan lainnya untuk menguatkan upaya keberlanjutan. Kolaborasi dapat mencakup kampanye bersama, program penghargaan, atau penelitian dan pengembangan bersama.

#### IV. Melibatkan karyawan:

Melibatkan karyawan dalam usaha keberlanjutan perusahaan dapat memperkuat budaya keberlanjutan dan memberikan ide-ide kreatif untuk peningkatan. Sediakan pelatihan tentang praktik keberlanjutan, berikan penghargaan bagi karyawan yang berkontribusi, dan dorong partisipasi aktif dalam inisiatif keberlanjutan.

Penerapan keberlanjutan pada perusahaan, produk, dan pemasaran membutuhkan komitmen dan kerjasama dari berbagai bagian organisasi. Dengan mengadopsi pendekatan ini, Anda dapat membangun perusahaan yang lebih berkelanjutan dan menghasilkan produk yang lebih ramah lingkungan, sambil memperkuat citra merek dan mendapatkan kepercayaan pelanggan.